



TITLE:

70年代アメリカにおける住宅産業 の構造変化と住宅政策

AUTHOR(S):

豊福, 裕二

CITATION:

豊福, 裕二. 70年代アメリカにおける住宅産業の構造変化と住宅政策. 調査と研究: 経済論叢別冊 2002, 24: 43-60

ISSUE DATE:

2002-04

URL:

<https://doi.org/10.14989/44536>

RIGHT:

70年代アメリカにおける 住宅産業の構造変化と住宅政策

豊 福 裕 二

はじめに

現代のアメリカ経済において、住宅に対する投資は、民間部門の投資項目のなかでも最大の比重を占める項目の一つである。1998年のアメリカのGDPをみると、新規の住宅建設は民間固定資本形成の23.5%を占め、既設住宅への家賃支払等、住宅サービスに対する支出は個人消費支出の14.3%を占める。これはGDP全体に対する比率でいえばそれぞれ4.1%、9.7%にあたり、両者を合計すると住宅部門の割合は実に13.8%に達する¹⁾。これに住宅投資の二次的波及効果、すなわち家電製品等のさまざまな消費財及びサービス需要の発生を加味すると、住宅投資が国民経済に与える影響はさらに大きいものとなるだろう。

しかしながら、このような住宅部門のマクロ経済的重要性とは対照的に、住宅を供給する部門、すなわち住宅産業の構造は、今日においても過度の零細性、分散性を特徴としている。自動車、鉄鋼などの基幹産業部門が少数の上位企業への集中を特徴としているのに対し、住宅産業における市場集中度は低く、住宅建設にたずさわる企業のうち上位10社の年間住宅着工戸数の合計は、1998年で約11万3千戸、同年の総着工戸数の7%を占めるにすぎない²⁾。一握りの巨大企業への集中が進むアメリカの諸産業のな

かにあって、住宅産業は「競争的な」産業とみなされているのである。

こうした零細性、分散性の原因として、従来、住宅という商品の特性、すなわち土地との一体性とそれに規定された住宅の個別性、地域性などが指摘されてきた。つまり第一に、住宅は土地と一体であり、その生産には必ず現場での組立行程を必要とするため、工場でのプレハブ生産には輸送コスト上の限界が存在すること、第二に、住宅の土台となる土地には全く同一条件のものは存在せず、また住宅に対する好みは多様であることから、商品の規格化が困難であること、これらの特性が工場内での大量生産を困難にし、スケールメリットの実現を妨げてきたというのである。

しかしながら、零細性、分散性の存在は、住宅産業の上位企業と、圧倒的多数を占める中小零細企業とが、同一の市場において対等に競争できることを必ずしも意味しない。今日では、両者の間にはすでに乗り越えがたい格差が存在しており、前者は後者に対して、資金調達等の面で圧倒的な優位性を保持しているのである。

住宅産業の発展過程において、このような上位企業と下位企業への明確な分化が最初に生じたのは、1960年代末から70年代初頭にかけてのことである。それ以前には、「資本主義によって忘れられた産業」という形容がなされるほど³⁾、住宅産業においては零細業者と伝統的な生産技術とが大勢を占めていた。しかし1970年

1) 数字は実質ドルにもとづく。Survey of Current Business, September 1999, D-2, D-6.

2) 上位10社の着工戸数については、Builder誌のホームページによる。(http://builder3.hw.net/monthly/builder100/)。また総着工戸数については、Department of Commerce, Bureau of the Census, Housing Starts, による。

3) Schlesinger, T., Erlich, M., "Housing: The Industry Capitalism Didn't Forget", in *Critical Perspectives on Housing*, eds. by Bratt, R.G., Hartman, C., Meyerson, A., Temple University Press, 1986, p. 139.

代には、M&A 等を通じた上位企業への集中傾向が生じるとともに、モービルホームやモジュラー住宅など、それまで点的な存在にすぎなかった生産方式が、住宅市場において一定のシェアを占めるようになる。今日のアメリカの住宅産業の基本的構造は、ほぼこの時期に形成されたといえるのである。

本稿の課題は、このような住宅産業の構造変化の特質を、当時の住宅政策の展開との関わりにおいて考察することにある。というのも、別稿で明らかにしたように、ジョンソン及びニクソン政権期の住宅政策は、住宅産業に対する積極的な市場創出政策としての性格を有しているからである⁴⁾。なかでもニクソン政権期には、住宅の工場生産化 (industrialization)⁵⁾の推進など、住宅の供給構造それ自体を変革しようとする試みが行われており、住宅産業の構造変化を考察するうえで住宅政策の評価が不可欠となっている。

なお、これまでの先行研究としては、L. グレブラー及び L. グッドキンのものが代表的である⁶⁾。いずれも70年代初頭に刊行されたもので、当時の住宅産業における上位企業の急速な成長が分析対象となっている。とりわけグレブラーの著作は、上位企業の経営構造を本格的に分析した数少ない研究の一つといえる。しかしながら、いずれも住宅政策についての評価を欠くとともに、時期的制約ゆえに、第一次オイルショック後の住宅ブーム終焉の影響を考慮に入れておらず、ブームの要素を差し引いた住宅産業の発展方向を析出するには至っていない。

以上のような先行研究の到達点をふまえて、本稿では、住宅ブーム終焉後の動向をも視野に入れて、70年代に生じた住宅産業の構造変化の特質を明らかにしたい。住宅の商品特性に規定されながらも、住宅産業がいかに資本主義的に発展してきたのかを解明することが本稿の最終的な狙いである。なお、以下で住宅産業という場合、それは標準産業分類で「建設業 (Construction Industry)」に含まれる住宅建設業のみならず、モービルホーム製造業、モジュラー住宅製造業など、多様な住宅生産者を含んでいることに留意されたい。

I 60年代前半までの住宅産業の構造

60年代後半に現れた変化の特徴を浮き彫りにするために、まず戦後から60年代前半までの住宅産業の基本的構造を概観するのが本節の目的である。しかしながら、この作業はそれほど容易ではない。なぜなら、建設業についての全国的調査である『建設業センサス』(Census of Construction Industry) は、1939年を最後に1967年まで実施されておらず、当時の住宅産業構造を知りうるマクロ的な統計データは皆無に等しいからである。したがって以下の叙述は、いくつかの先行研究をもとに当時の住宅産業の諸特徴を素描するにとどまらざるをえない。

さて、戦後初期の住宅産業の特徴は、一言でいえば C. アブラムスの次のような表現——建築業界は、資本家の系列から除けものにされており、わずかに儀礼上の呼び名として『産業』という名前をもらっているにすぎない⁷⁾——に凝集されている。これは、冒頭でふれた「資本主義によって忘れられた産業」という表現とも重なるが、そこで念頭に置かれていたのは住宅産業の次のような特質である。

第一に、住宅産業という産業の規模を特定すること自体が困難であるような、産業の零細性

4) 拙稿「『偉大な社会』期アメリカの住宅政策——低所得層向け住宅助成を中心に——」『経済論叢』第165巻 5・6号, 2000年5・6月参照。

5) industrialization は、通常「工業化」と訳されるが、以下で述べるように、この時期の industrialization は部分的なプレハブ生産ではなく、住宅建設をほぼ工場生産に置き換えるという志向を持ったものであったため、本稿では「工場生産化」とした。

6) Grebler, L., *Large Scale Housing and Real Estate Firms*, Praeger Publishers, 1973, 及び Goodkin, L.M., *When Real Estate and Home Building Become Big Business: Mergers, Acquisitions and Joint Ventures*, Channers Books, 1974.

7) Abrams, C., "The Residential Construction Industry" in *The Structure of American Industry*, ed. by Adams, W., The Macmillan Co., 1954, p. 121. (時事通信社訳『アメリカの産業構造』時事通信社, 1957年, 143ページ)。

と流動性である。当時の建設業者の圧倒的多数は、総合請負業者（general contractor）と呼ばれる零細な建設業者と、そもそも事業所を持たず、仕事のある時だけ請負業者を自認する個人業者によって占められており、事業所数や従業員数を確定すること自体が困難であった。また、これら建設業者の多くは住宅以外の各種建設事業にも従事するため、建設業一般から区別して「住宅建設業」を取り出すことさえ容易ではなかった。第二に、以上のような零細性ゆえに、住宅産業においては固定資本投資が最小限に抑えられ、他産業に比べると伝統的な生産技術が優位を占めていたことである。アブラムスが、「大量生産と科学技術が他の工業で原価をいちじるしく低下させたことにくらべると、建築業者は、20世紀の環境にありながら、18世紀の道具と工法をいじりまわしている」⁸⁾と述べているように、戦後初期の住宅産業は多分に小経営的性格を残したものであった。

しかしながら、1950年代に入ると、次第に住宅産業にも一定の変化が見られるようになる。それは、未曾有の住宅ブームを背景として、マーチャントビルダー（merchant builder）あるいはその事業形態の特徴から投機的建設業者（speculative builder）と呼ばれる一群の建設業者が成長したことである。

マーチャントビルダーとは、総合請負業者のように注文に応じて建設を行うのではなく、土地の取得・造成から住宅建設までを一貫して行い、建売で住宅を販売する建設業者のことである。投機的建設業者と呼ばれたのは、収益の大半が土地の値上がり益にもとづいていたからであるが、そのような事業形態を可能にしたのは、郊外における安価な農地や未利用地の存在と、郊外住宅に対する旺盛な需要であった。

マーチャントビルダーの大半はやはり零細な業者であったが、なかには大規模な土地を購入し、そこで住宅の大量建設を行う建設業者も存在した。その代表例がレビット・アンド・サン

ズ社である。同社は、部品の規格化とプレハブ化、現場の生産過程への流れ作業の導入などを先駆的に採用して住宅の大量生産を実現し、すでに1950年代には年間数千戸の生産規模を実現していた。

当時の大規模建設業者の動向については統計的な資料が乏しく、全国的な実態を知ることは容易でない。しかし、J. P. ヘルゾッグによるカリフォルニア州北部地域に関する研究は、当時の住宅建設業の動向を知るうえで貴重な素材を提供してくれる。これは、カリフォルニア州北部の45の郡で活動する住宅建設業者のうち、1950年から60年の10年間に年間100戸以上住宅を生産した企業を大規模建設業者とし、それらを対象に実態調査を行ったものである。この調査結果から、ヘルゾッグは次のように結論している。第一に、大規模建設業者に関するデータは、①生産量の安定性、②住宅建設への専門性、③経営の継続性を示しており、建設業一般と区別される一産業部門としての住宅建設業の存在を裏付けていること、第二に、1950年には同地域の新規着工戸数の約3分の1にすぎなかった大規模建設業者のシェアが、1960年には4分の3前後にまで上昇するなど、住宅建設業において大規模企業の急速な成長が見られること、しかし第三に、年間1,000戸を超えるような企業は例外的であり、また上位企業の入替わりも激しいため、一部企業への集中傾向はほとんど見受けられないこと、そして第四に、生産技術や経営組織等、経営内部の構造については10年間でそれほど大きな変化は見られないことである⁹⁾。つまり、少なくとも50年代には、「住宅建設業」を担う一定規模の企業群が形成されていたものの、全体としてみれば住宅産業は依然として分散的であり、その生産性はけっして高いものではなかったと考えられる。

しかしながら、こうした生産部面の零細性にもかかわらず、戦後の住宅建設数は急激な伸び

8) *Ibid.*, p. 116. (邦訳136ページ)。

9) Herzog, J.P., *The Dynamics of Large-Scale Housebuilding*, The Regents of the University of California, 1963, pp. 77-80.

を示した。1944年に13万9,000戸にまで落ち込んでいた新規民間住宅着工戸数は1950年には190万8,000戸にまで達した¹⁰⁾。これは、戦時中に抑制されてきた住宅需要と、戦後のベビーブームに伴う住宅需要とが重なったことに加えて、次のような連邦政府の住宅政策が住宅需要の拡大を促したためであった。

戦後の住宅政策は、国民の居住水準におけるナショナル・ミニマムの保障という社会政策的目標を掲げつつも、その実現のための手段として、民間企業すなわち住宅産業の最大限の活用を位置づけていた。これは、住宅政策のもう一つの目的として、住宅産業界の安定と、それを通じた完全雇用経済の促進という経済政策的な役割が意識されていたためである。このため実際の政策運営においては、低所得者層向けの公共住宅の供給は絶えず制限され、民間部門を活用した中・高所得者層向けの持家政策に政策の重点が置かれることになった。

持家政策の中心をなしていたのは、連邦住宅庁 (Federal Housing Administration : FHA) と 退役軍人庁 (Veteran's Administration : VA) による住宅モーゲージ (抵当融資) に対する信用保証と、持家所有者に対するモーゲージ利子の非課税措置である。このうち、戦後の住宅建設を促進するうえで中心的な役割を果たしたのは、住宅モーゲージに対する信用保証であった。というのも、この制度ができる以前は、建設事業のリスクの高さゆえに、建設業者が金融機関から融資を受けるのは容易ではなかったが、連邦政府がモーゲージの元利払いを金融機関に保証するようになると、あらかじめ政府の保証を取り付けておきさえすれば、建設業者は容易に運転資金を取得できるようになったからである。こうして、住宅産業の零細性にもかかわらず、戦後の住宅建設は堅調な伸びを示すことになった。

10) 数字は、*Historical Statistics, Colonial Times to 1970, Series 156-159* による。

II 60年代における住宅政策の展開

1 住宅補助金の拡大と住宅の工場生産化への関心 ——ジョンソン政権期——

1960年代に入ると、それまでの住宅政策は大きな転換を迫られることになる。貧困問題や都市問題に対する社会的関心の高まりを背景として、低所得者層向け住宅の供給が住宅政策の中心的課題として浮上してきたためである。すでに述べたように、従来の政策は中・高所得者層に対する持家政策を優先し、公共住宅の供給を著しく制限するものであった。このため、低所得者層が入居しうる低コストかつ良質な住宅の供給は絶対的に不足し、彼らの集中する都心部のスラム化が深刻な社会問題となっていた。60年代における「貧困の再発見」や公民権運動などの社会運動の高揚、さらに全米各地での都市暴動の発生などは、こうした問題への社会的関心を急速に強め、連邦政府の政策的対応を促すことになった。

低所得者層を対象とした住宅政策は、60年代を通じて徐々に拡充され、ジョンソン政権においてひとつの画期を迎える。その内容は多岐にわたるが、住宅産業に与えた影響という観点からすると、以下の2点に注目しなければならない。第一は、低所得者層向け住宅の供給主体として民間部門の積極的活用が図られ、低所得者層向け住宅に対する連邦政府の助成が、事実上住宅産業にとっての有効需要の創出策として機能したことである。第二は、低所得者層向け住宅の供給増という政策課題の達成をめぐる、住宅産業の生産性の向上を求める議論、すなわち住宅の工場生産化による住宅価格の引き下げを求める議論が登場したことである。

第一の点については、すでに別稿で分析したのでここでは詳述しないが、その主な内容は以下のとおりである。第一に、低コスト住宅の供給方法として、間接供給方式、すなわち民間部門の供給する住宅に対し、その市場価格と低所得者層が負担しうる入居コストとの差額を政府が負担する方式が広く採用された。具体的には、

低所得者層の負担しうる家賃と実勢家賃との差額を助成する家賃補助プログラム、低所得者層向け住宅の建設に民間金融機関が低利融資を行い、市場金利との差額を助成する利子補給プログラムなどがそれである。第二に、公共住宅の供給においても民間部門の活用が図られ、民間賃貸住宅を公共住宅として買い上げたり、借り上げたりする制度が導入された。そして第三に、これら低コスト住宅の建設目標が数値目標として法律に明記され、それに対する連邦政府の補助金が拡充された。具体的には、1968年住宅・都市開発法（Housing and Urban Development Act of 1968、以下1968年法と略す）によって、以後10年間の建設目標が2,600万戸と定められ、うち600万戸が補助金付きの低所得者層向け住宅に割り当てられた。これら一連の政策は、連邦政府の助成によって低所得者層向け住宅という新たな市場が創出されることを意味していた¹¹⁾。

もっとも、このような補助金の拡充は、必然的に連邦政府による財政支出の拡大を要請した。とりわけ60年代の後半には住宅価格の高騰が顕著となり、補助金支出の大幅な増額は必至であった。このため、上記のような施策と並行して、第二の政策路線、すなわち住宅産業の生産性の向上により住宅の市場価格そのものを引き下げる方法が検討されることになる。その役割を担ったのが、1967年に相次いで創設された、全米都市問題委員会（National Commission on Urban Problems、通称ダグラス委員会）と大統領都市住宅委員会（President's Committee on Urban Housing、通称カイザー委員会）であった。前者では、主として建築規準や住宅規準、ゾーニング規制、税制など、住宅市場をとりまく制度的要因が検討され、後者では、主として住宅生産に関わる諸要因、すなわち資材、労働力、資金等の調達コストや量産技術の開発等の問題が検討された。その結論はそれぞれの最終報告書にまとめられているが、住宅コスト削減の見通しについてはさほど大きな見解の相

違は見られないため、以下では主としてカイザー委員会の報告書をもとに当時の議論の特徴を見ておきたい。

カイザー委員会の最終報告書は、「アメリカの住宅産業の将来」と題した結論部分において、住宅コスト削減の見通し、住宅産業の効率性、工業化の有効性などについて言及している。それによると、住宅コスト削減の主要な手段として次の4点が指摘されている。①技術革新とコスト削減の妨げとなっている既存の制度的障害の除去、②研究・開発事業の推進、③建設戸数の安定、④ハイテク住宅産業を支える、試験機関や専門協会などの新機関の設立、である¹²⁾。このうち①は、ダグラス委員会の調査結果を受けたもので、地域間の統一性がなく、時代遅れで過度に厳しい建築規準の存在や、低所得者層向け住宅の建設を排除するゾーニング規制の存在が、住宅市場を分断し、住宅の大量生産を妨げているという認識に基づいている。また③は、住宅需要が周期的に変動し、建設戸数が安定しないことが、住宅産業における大規模な設備投資を妨げているという認識を示している。ここには、住宅コストの削減のためには、大量生産技術の開発と同時に、それに見合った大量販売市場の確立を進めなければならないという、当時の考え方が反映されていた。

もっとも、カイザー委員会は、大量生産・大量販売による規模の経済性や、工場生産化の効率性について必ずしも無条件に評価していたわけではない。例えば規模の経済性については、その実現のためには、①住宅建設市場の安定化、②住宅及び土地開発規制に盛り込まれている古い条項や、地域間の規制の不統一性の改革、③住宅の標準化、④プレハブの大型コンポーネントの輸送及び取扱技術の向上、などが不可欠であるとしながらも、仮にこれらの条件がすべて達成されても、少数大企業の寡占状態は成立しないだろうとしている¹³⁾。ここには、従来の工

11) 以上の点について、詳しくは、前掲の拙稿を参照されたい。

12) The President's Committee on Urban Housing, *A Decent Home*, 1968, p. 208.

13) *Ibid.*, p. 209.

場生産化の試みが依然として伝統的な現場生産を上回る効率性を実現するには至っておらず、住宅の大量生産への見通しが立たないことに対する率直な事実認識が反映されていたと考えられる。実際、同報告書においては、工場生産化の技術を用いた大量生産が在来工法と比較して効率の可否かという点について、明確な結論は述べられていない。

このように、ジョンソン政権期においては、住宅の工場生産化が展望されながらも、その推進について明確な方向性が確定されるには至らなかった。両委員会の成果の集大成ともいえる1968年法においても、上述のように、低所得者層向け住宅助成の拡充や住宅建設目標の策定などが盛り込まれる一方で、供給側の助成については、新技術の研究開発に対し一定の補助金が付与されるにとどまった。工場生産化が本格的に推進されるためには、次に見るようにニクソン共和党政権の登場を待たねばならなかったのである。

2 住宅の工場生産化の推進——ニクソン政権期——

ジョンソン政権期において基本的枠組みが示された住宅の工場生産化は、ニクソン政権の発足とともに急速に具体化されていく。それを早めたのは、すでに1968年法の発効によって住宅政策の枠組みが規定されているもとの、共和党政権としての独自性を示したいとするニクソン政権の意向と¹⁴⁾、住宅・都市開発省の新長官に任命されたジョージ・ロムニーのイニシアチブであった。アメリカン・モータース社の会長であったロムニーは、自動車生産と同様の大量生産技術が住宅生産にも応用可能であるとの信念にもとづき、1969年5月に、突破計画(Operation Breakthrough)と呼ばれる工場生産化推進のためのプロジェクトを打ち出した。

突破計画は、主に2つの内容からなっている。

一つは、市場集成(market aggregation)と呼ばれ、住宅市場の分断をもたらししている建築法規、輸送規制、労働協約などを改革し、より大規模で均一な市場を形成しようとするものである。もう一つは、新しい住宅生産システムの開発支援であり、連邦政府の認定した住宅システム生産者に対し、研究開発資金を同政府が助成するというものである。これはさらに三段階に分かれ、コンペ方式で生産システムの提案を募集し、認定生産者を決める第一段階、いくつかの実験用区画で試作する第二段階、実用的な大量生産に移行する第三段階から成り立っていた。このように、大量生産技術の開発のみならず、その前提としての大量販売市場の確立が一体となって提起されている点に、ダグラス委員会及びカイザー委員会の認識の具体化を見て取ることができよう。

つぎに、突破計画の具体的内容について見てみよう。まず市場集成については、工場生産住宅を許容する建築法規を州レベルで制定したり、工場生産ユニットの輸送に要する鉄道及び高速道路料金を引き下げる努力がなされたほか、未熟練労働者を工場で雇用したり、逆に熟練した建築労働者を工場での作業に雇用できるよう、労働組合との間で新たな労働協約の締結が試みられた。また住宅生産システムの開発については、第一段階のコンペに235社が参加し、最終審査に残った37の企業グループから22グループが住宅システム生産者として認定されることになった。第1表は、この第一段階のコンペにおいて最終審査に残った37グループの代表企業名を示したものである。それによると、アルコア社、ボイス・カスケード社、ゼネラル・エレクトリック社、US スチール社などのほか、ベクトル社、マーチン・マリエッタ社、ダウ・ケミカル社など、アメリカを代表する企業が軒並み参加していることがわかる。各生産システムの詳細についてここではふれないが、いずれも、自らの主業種部門で開発した技術やシステム、新素材などを住宅生産に応用しようとしたものである。その大半は、あらかじめ工場生産され

14) Downs, A., "The Success and Failure of Federal Housing Policy" in *The Great Society: Lessons for the Future*, eds. by Ginzberg, E., and Solow, R.M., National Affairs, Inc., 1974, p. 135.

第1表 突破計画のコンペへの参加企業

アルコア	アローデックス
ボール・ブラザーズ	ベクテル
ボイス・カスケード	デベロップメント・コープ・オブ・アメリカ
クリスティアーナ・ウェスタン・ストラクチャーズ	ダウ・ケミカル
デスコン/コンコーディア	ハウジング・デベロップメント
フォレスト・シティ・エンタープライズ	マーチン・マリエッタ
ゼネラル・エレクトリック	ミッドシティ・デベロッパーズ
ヘンリー C. ベック	オムニフォーム
ハーキュリーズ	レッドマン・インダストリー
ホーム・ビルディング	レルベック
キーン	リング・ブラザーズ
レヴィット・テクノロジー	セクトラ・アメリカ
マテリアル・システムズ	テックリート・コンソーシアム
モジュール・コミュニティーズ	U.S. スチール
ナショナル・ホームズ	アーバン・システムズ・デベロップメント
ベントム	
リパブリック・スチール	
ルーズ・ウェイツ	
ショルツ・ホームズ	
シュリー・システム	
スターリング・ホームメックス	
TRW システムズ・グループ	

注1)：最終審査に残ったグループの代表企業名のみを示している。

各グループは単独の場合もあれば、複数企業の場合もある。

2)：左側に示したのが、第二段階に進んだ22グループ。右側の15グループは落選。

出所：Professional Builder, Feb. 1970. より作成。

た平面パネルや立体モジュールを現場で結合するシステムを志向しており、それまでの伝統的な2"×4"（ツーバイフォー）工法とは一線を画していた¹⁵⁾。

このように、プロジェクトへの参加者の大半が異業種部門の大企業であったという事実は、この計画が、従来の住宅建設業者からの要請というよりも、異業種部門から住宅産業への参入の機会として位置づけられていたことを示している。実際、住宅建設業者の業界団体である全米住宅建設業者協会（National Association of Home Builders : NAHB）は、在来工法の方が効率的であるとして、工場生産化の推進には否

定的であった。

III 住宅産業の構造変化と住宅政策

冒頭でも触れたように、60年代後半から70年代初頭にかけて、住宅産業の構造は大きく変容した。住宅建設業において上位企業への集中傾向が生じるとともに、モービルホームやモジュラー住宅などの工場生産住宅の製造業者が成長し、今日の住宅産業の基本構造が形成されたからである。このような60年代後半に現れた変化の特質と、それに対して前節で述べた住宅政策が与えたインパクトを明らかにすることが本節の課題である。

1 住宅建設業における構造変化

第1節で述べたように、住宅建設業の零細構造は、60年代半ばにおいても基本的には変わら

15) 突破計画で採用された住宅生産システムについては、『建築生産』1971年5月号から1973年7月号にかけての、鈴木一氏による連載「Operation Breakthrough」に詳しい。

なかった。建設業センサスによると、1967年の住宅建設に従事する企業のうち、約3分の1は常雇の従業員のいない (without payroll) 企業であり、従業員のいる企業約11万社についても、その83.1%は従業員数10名に満たない企業であった¹⁶⁾。これら零細業者の多くは職人や不動産業者などの個人業者であり、モーゲージ信用が潤沢な時には住宅建設に従事し、モーゲージ信用が逼迫するとその間は別の事業を営むという行動様式を特徴としていた¹⁷⁾。このことは、モーゲージ金利が変動すると、それが直接的に住宅着工数の増減に帰結することを意味していた。

しかしながら、住宅建設業においても、60年代後半から70年代初頭にかけて比較的大規模な企業が成長し、上位企業への一定の集中傾向が見られるようになった。1968年から72年にかけて、年間売上額1000万ドル以上の企業数は、119社から369社へと増加し、また年間200戸以上を生産する企業の住宅着工戸数に占めるシェアは、1969年から1972年にかけて17%から28%に上昇した。しかも、その28%のうち約4分の3は、年間着工戸数1000戸以上の225社によるものであった¹⁸⁾。こうした数値は、以前には例外的な存在にすぎなかった大規模建設業者が、いまや一定の企業群として登場したことを意味していた¹⁹⁾。

上位企業への集中傾向は、とりわけ1969年から70年にかけての、不動産開発や住宅建設部門における活発な M&A と株式公開によって促進された。L. グレブラーによれば、1964年か

ら1972年初頭にかけての同部門における M&A のうち、被買収企業の年間売上が1000万ドル以上のケースは47件で、そのうち22件は1969年と1970年の2年間に集中していた²⁰⁾。また、M. グッドキンによると、住宅関連企業の株式公開は、1969年には88社、1970年には45社であり、これら133社による資本調達額は、両年における全業種企業の調達額150億ドルの3.8%にものぼった²¹⁾。

こうした M&A や株式公開を促進したのは、主として次のような要因であった。

第一は、長期的な住宅需要の拡大予測により、その当時、住宅産業の将来性が有望視されていたことである。1960年代後半という時期は、戦後のベビーブーム世代が成人になる時期にあたっており、膨大な住宅需要の発生が予想されていたが、1968年法が2,600万戸という住宅建設目標を設定したことによって、こうした需要予測が裏付けされることになった。つまり、コングロマリット型の M&A ブームに陰りが見え始めていた当時の株式市場にとって、住宅関連株は有力な成長株とみなされたのである²²⁾。

第二の、そしてより直接的な要因は、1969年から70年にかけて生じた信用逼迫である。これは、零細業者にとっては住宅建設からの一時撤退を意味するだけであったが、すでに投資を活発化していた大規模業者にとっては、深刻な資金調達難を意味した。このため、それまで個人企業的色彩の濃かった住宅建設業者は、株式を公開するか、M&A を通じて大企業の傘下に入るかの二者択一を迫られることになった。いずれを選択するかは企業の性格によって異なるが、一般に創業者一族によるワンマン経営を特徴とする企業の場合、情報公開を嫌って M&A が選択されるケースが多く²³⁾、それが住宅産業への参入をもくろむ異業種部門の大企業の利害と

16) Department of Commerce, Bureau of the Census, *The 1972 Census of Construction Industries*, 1975, pp. 1-11.

17) Department of Housing and Urban Development, *Housing in the Seventies*, 1973, pp. 7-3.

18) *Ibid.*, pp. 7-9.

19) このような状況を象徴しているのが、1968年の、住宅建設大手11社による住宅生産者会議 (Council of Housing Producers) の設立である。住宅建設業者の業界団体としては、すでに NAHB が存在していたが、新しい団体は、過去3年間に年間最低500戸以上の生産実績があることを入会の条件とするなど、上位企業のための団体という性格を明確にしていた。以上の点について、詳しくは、Goodkin, *op. cit.*, pp. 76-79, を参照されたい。

20) Grebler, *op. cit.*, pp. 8-9.

21) Goodkin, *op. cit.*, pp. 82-83.

22) *Ibid.*, p. 32.

23) この点について詳しくは、*Ibid.*, pp. 132-139, 及び Eichler, N., *The Merchant Builders*, The MIT Press, 1982, pp. 151-157, を参照されたい。

第2表 大企業による住宅及び不動産企業の主要な買収事例

買収年次	買 収 企 業	主 要 業 種	被 買 収 企 業	被買収企業の概要
1964	Boise Cascade	木材加工	Kingsberry Homes	住宅（モジュラー）製造業者
1964	Occidental Petroleum	石油	S.V. Hunsaker	カリフォルニアの建設業者
1965	U.S. Plywood-Champion Paper	製紙・木材	Lewers & Cooke	ハワイの土地開発業者
1965	ConChemco	塗料及び関連化学製品	Nashua Manufacturing	移動住宅製造業者
1965	Evans Products	建築資材	Capp Homes	プレカット住宅の専門業者
1966	Occidental Petroleum	石油	Ben Deane Group	カリフォルニアの建設業者
1966	City Investing	暖房・空調その他	General Development Corp.	フロリダの土地開発業者
1966	Westinghouse Electric	電機	Coral Ridge Properties	フロリダの土地開発業者
1966	Penn Central	鉄道	Arvida Corp.	フロリダの土地開発業者
1967	Boise Cascade	木材加工	Ray A. Watt	カリフォルニアの建設業者
1967	Boise Cascade	木材加工	Perma-Built	建設業者
1967	Boise Cascade	木材加工	U.S. Land Co.	開発業者
1967	Boise Cascade	木材加工	Lake Arrowhead Dev. Co.	開発業者
1967	Boise Cascade	木材加工	Divco-Wayne	移動住宅製造業者
1967	Tenneco	石油	Kern County Land Co.	カリフォルニアの開発・建設業者
1968	ITT	コングロマリット(通信)	Levitt & Sons	住宅建設業者の最大手
1968	American Standard	配管・空調その他製造	William Lyon Dev. Co.	カリフォルニアの建設業者
1968	Penn Central	鉄道	Great Southwest Corp.	土地開発業者
1968	Commonwealth United	石油・不動産他	Sunset Intern. Petroleum	60年代に土地開発・建設業に進出
1968	Whittaker Corp.	鋼材その他	Vector Co.	建設・請負業者
1969	American Financial	金融	Continental Homes	土地開発・建設業者
1969	CNA Financial	金融	Larwin Group	カリフォルニアの建設業者
1969	INA Corp.		M.J. Brock & Sons	カリフォルニアの建設・請負業者
1969	GAC Corp.	コングロマリット(金融)	Gulf American Land Co.	土地開発業者
1969	Weyerhaeuser	木材及び木材加工	Quadrant Corp.	土地開発業者
1969	Weyerhaeuser	木材及び木材加工	Pardee Construction Co.	カリフォルニア及びネバダの大手住宅建設業者
1969	City Investing	暖房・空調その他	Guerdon Industries	移動住宅製造業者
1969	Monumental Corp.	保険	Monumental Properties	建設・投資業者
1969	Evans Products	建築資材	Ridge Homes	プレカット住宅の専門業者
1969	Fuqua Industries	レジャー関連の複合企業	Haft-Gaines	フロリダの土地開発・建設業者
1969-70	Avco Corp.	航空機部品他	Avco Community Dev. Corp.	レクリエーション用土地開発業者
1970	International Paper	製紙	Donald L. Bren Co.	南カリフォルニアの建設業者
1970	Columbia Broadcasting System	放送	Klingbeil Co.	アパート建設業者
1970	Aetna Life & Casualty	保険	Urban Inv. & Dev. Co.	シカゴの建設・投資業者
1970	Cerro Corp.	鉱業	Leadership Housing Systems	建設及びモービルホームパーク開発業者
1970	Inland Steel Corp.	鉄鋼	Scholtz Homes	住宅（モジュラー）製造業者
1970	Singer Co.	マシンその他機器製造	Besco Group	建設業者
1970	Philip Morris Co.	タバコ	Mission Viejo Co.	土地開発業者
1970	Monogram Industries	衛生設備他	Ring Brothers	カリフォルニアのアパート建設業者
1970	American Cyanamid	化学	Ervin Co.	住宅建設業者
1970	Bethlehem Steel	鉄鋼	Multicon Constr. Co.	アパート及びタウンハウス建設業者
1970	National Gypsum	石膏	DMH Company	移動住宅製造業者
1971	Weyerhaeuser	木材及び木材加工	Centennial Construc. Co.	テキサスの建設業者
1971	Weyerhaeuser	木材及び木材加工	Westminster Co.	ノースカロライナの住宅建設業者
1972	Cerro Corp.	鉱業	Behring Corp.	フロリダの建設業者
1972	City Investing	暖房・空調その他	Wood Brothers Homes	建設業者
1972	Singer Co.	マシンその他機器製造	Mitchell Corp.	建設業者

出所：Grebler, L., *Large Scale Housing and Real Estate Firms*, pp. 8-9, pp. 167-172 等により作成。

一致するところとなった。第2表は、1960年代半ばから70年代初頭にかけての M&A の主な事例を示したものであるが、石油から金融までありとあらゆる業種の大企業が買収企業として登場していること、その結果、レビット・アンド・サンズ社のような住宅大手企業までもが大企業の傘下に取り込まれたことが見て取れよう。

こうして、住宅建設業の上位企業は、大企業の有する豊富な資金を活用して、あるいは資本市場から直接資金を調達することによって積極的に規模拡大を進めていった。その特徴は、たんに大量生産によるスケールメリットを追求するというよりも、むしろ事業の多角化を推し進めること、すなわち、複数地域 (multi-area)、複数事業 (multi-project) 経営の追求にあった。これは、従来の住宅建設業者の圧倒的部分が単一の市場かつ一戸建住宅に特化した事業を行ってきたのに対し、複数の市場に進出し、一戸建住宅から集合住宅やタウンハウス²⁴⁾などへ事業構成を拡大するというものである。例えば、1969年の年間着工戸数上位約500社についてみると、事業領域としている州の数は、上位25社で平均9.04州、26～200位の企業で2.6州、201～500位では1.24州と、上位企業ほど多くの州にまたがって事業展開をする傾向が強くなっている²⁵⁾。また、同じく上位25社の事業構成をみると、第3表に示されているように、1969年から72年にかけて一戸建住宅の割合が低下し、代わって高層アパートやタウンハウスなどの集合住宅の割合が増大していることがみてとれる。このような多角的事業経営のメリットは、市場の規模が限られ、かつその地域特有の景気循環の影響を受けるといった、単一市場に特化することのリスクを回避できる点にあった。

ところで、事業の多角化に際して、上位企業が積極的に活用したのが連邦政府の低所得者層向け住宅補助プログラムであった。とりわけ、

第3表 住宅産業上位25社の事業構成の変化

	1969	1972
合 計	100.0	100.0
一戸建住宅	45.4	32.7
集合住宅	54.6	67.3
アパート	53.6	55.4
低層アパート	42.9	41.8
中層アパート	1.9	0.3
高層アパート	8.8	13.3
タウンハウス	1.0	11.9
参考：総着工戸数(戸)	83,609	155,290

出所：Department of Housing and Urban Development, *Housing in the Seventies*, 1973, p. 7-22., より作成。

1968年法で新設されたセクション235や236 (全国住宅法の第235条及び第236条によって規定されているプログラムであることから、一般にこのように略称される。以下も同様。)などの利子補給プログラムは、一定金利以上の負担について政府の補助が受けられたことから、1969年の信用逼迫期に有利な事業拡大の手段として利用された。第1図は、連邦政府による補助付き住宅の全住宅に占める割合をみたものであるが、モーゲージ金利の高騰とともにその比率が上昇していることがわかる。上位企業による補助プログラムの利用状況を正確に把握することはできないが、グレブラーによると、1971年に年間200戸以上を生産した企業による補助プログラムにもとづく着工戸数は20万1000戸で、全着工戸数の約40%を占めていた²⁶⁾。

他方、事業の多角化と並行して、住宅産業における川下部門への統合も進んだ。すなわち、住宅ローンの融資業務を行うモーゲージ金融子会社の設立である。モーゲージ金融子会社は、モーゲージ市場が逼迫している際に、親会社に安定的な資金供給を行うとともに、住宅の販売促進のために市場金利よりも低金利での融資を行うことが可能であったため、70年代初頭に設立が相次いだ²⁷⁾。それはまた、資金調達面での

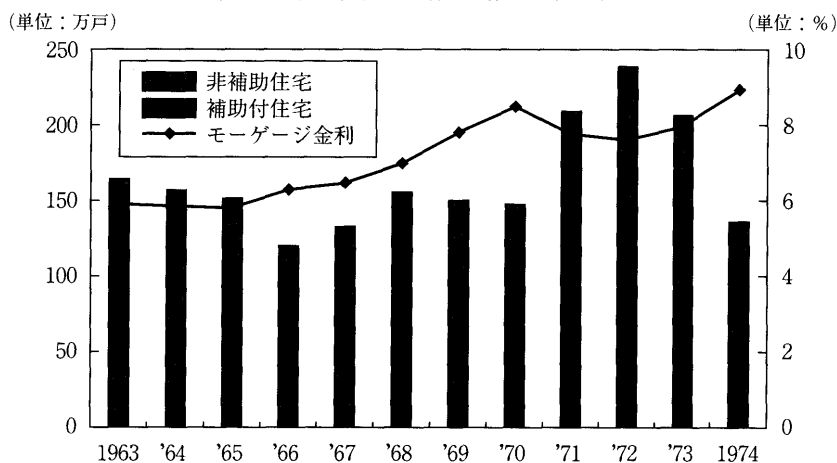
24) タウンハウスとは、一世帯用の住宅で、居住単位が壁で仕切られた長屋造りの建物のことを指す。

25) Department of Housing and Urban Development, *op. cit.*, pp. 7-17.

26) *Ibid.*, p. 27.

27) *Ibid.*, p. 52.

第1図 補助付住宅の着工戸数と金利の推移



出所：補助付住宅については、U.S. Congress, Hearing before the Joint Economic Committee, *Current Economic Situation and Outlook for the Housing Industry*, 94th Congress 1st Session, p. 16., 非補助住宅については、Department of Commerce, Bureau of the Census, *Housing Starts*, モーゲージ金利については、*Federal Reserve Bulletin*, より作成。

上位企業の優位性を高めるものであった。

以上のように、住宅建設業者は、連邦政府の補助にもとづく住宅需要の拡大に依拠しつつも、市場集成を前提とした大量生産ではなく、むしろ分断された市場を前提とし、それらを複数組み合わせることで規模拡大を追求していった。

2 住宅の工場生産化の進展

60年代後半におけるもう一つの変化は、工場生産住宅が住宅市場において一定のシェアを占めるようになったことである。工場生産住宅とは、LSI システムズの分類によると、①プレカット住宅、②パネル化住宅、③モジュラー及びセクショナル住宅、④モービルホームの4つをさす²⁸⁾、それらを合計した生産戸数は、1973年には77万4,000戸と、1～4世帯住宅及びモービルホームの総生産戸数の27.7%を占めるに至った²⁹⁾。

それでは、このような工場生産住宅の普及に対し、突破計画はどのような影響を及ぼしたのだろうか。あらためてこの問題を検討してみよう。

突破計画における住宅生産システムの開発は、上記の4つのタイプのうち、とりわけ②と③に重点を置いていた。工場生産比率が最も高いのは④であったが、それは建築法規上は標準的な住宅とみなされなかったため、「住宅の工場生産化」の推進という目的からは、建築法規に合致し、かつ工場生産比率が高い②と③が重視されたのである。コンベによって選ばれたシステムの多くは、さらにそれを木材ではなくコンクリートや鋼材等の新素材によって生産しようとするものであった。

しかし、量産技術によって住宅コストを低減

となった住宅部材の販売用パッケージ。③モジュラー及びセクショナル住宅 (modular/sectional house) —— 工場で生産され、最小限の現場労働で組み立てるように設計された、立体型の住宅ユニット。④モービルホーム (mobile home) —— 工場で生産される、台車のついた立体型の住宅ユニット。(LSI Systems, *The Red Book of Housing Manufacturers*, 1986, pp. III-IV) なお、それぞれの特徴については、Reidelbach, J.A. Jr., *Modular Housing in Real*, Cahner Books, 1970. (鈴木一訳『モジュラーハウジング』工業調査会, 1974年)も参照した。

29) LSI Systems, *op. cit.*, p. 15.

28) 70年代から工場生産住宅に関するデータを収集している LSI システムズは、工場生産住宅を次の4種に分類している。①プレカット住宅 (precut house) —— 事前加工をほどこしてあるが、組み立てられていない住宅部材の販売用パッケージ。②パネル化住宅 (panelized house) —— 壁パネルや屋根、床などの平面コンポーネントの他、さまざまな建築部材、設備などがセットノ

するという目的からすると、その成果は満足のいくものではなかった。もともと各グループのシステムは、多分に実験的、挑戦的なものであったとはいえ、第二段階を終えた時点で、その大半が実用性に乏しく、また実用的であったとしても在来工法のコストを上回ることが判明した。効率的な量産技術の開発は突破計画の主眼であっただけに、この結果は計画そのものに対する失望や批判を招くことになった。一般に、突破計画は失敗であったと評価されることが多いが、その場合の根拠とされているのは主としてこの点である³⁰⁾。

もっとも、突破計画を全体として見た場合、それが工場生産住宅の普及に果たした役割は決して少なくはなかった。その一つが、同計画のもう一つの軸である市場集成における成果である。まず建築法規の問題では、第二段階が終わった時点で、全米50州のうち20の州で工場生産住宅を許容する法が制定され、また輸送コストの問題では、モービルホームやモジュラー住宅生産者の働きかけにより、高速道路料金の値下げや運送規制の緩和がはかられた。さらに労働力の面では、大工・電気工・配管工の全国組合やその他の建設労働組合との間で、工場内での住宅生産に関する労働協約が締結された³¹⁾。こうして、市場集成の取り組みを契機として、次第に工場生産住宅を受け入れる土壌が醸成されていった。

もう一つは、住宅生産システムの開発が間接的に与えた影響である。第一段階のコンペの結果、連邦政府による直接的な補助を受けられたのは22のグループであったが、コンペに応募した企業の総数は235社であり、その多くは落選後も工場生産住宅への取り組みを継続した。このことは、直接的な計画よりもはるかに大きな規模で、工場生産化に向けた投資が行われたこ

とを意味していた³²⁾。

このように、突破計画は、効率的な量産技術の開発という点では基本的に失敗であったといえるが、工場生産住宅への社会的認知を高めるという点では一定の成功を収めた。したがって、コンクリートや鋼材を用いた工場生産住宅こそ普及しなかったものの、従来からの木造モジュラー住宅やモービルホームなどは、上述のように一定の生産の伸びを示した。そのなかでも特に急激な増加を示したのがモービルホームの生産であった。

すでに述べたように、モービルホームは建築法規上の住宅とはみなされず、住宅ローンの対象にもなりえなかったため、従来その需要は限られたものであった。しかし工場生産住宅への社会的認知が高まるとともに、モービルホームを取り巻く環境も変化した。1969年には、モービルホームの購入融資に対してFHAが信用保証を行うようになり、さらにモービルホーム・パークと呼ばれるモービルホームを設置する専用用地の開発に対しても、FHAの保証が受けられるようになった³³⁾。また1970年には、1968年法で定められた住宅建設目標が改訂され、モービルホームの生産が建設目標に取り入れられることになった³⁴⁾。さらに70年代初頭には、上述のように、突破計画にもとづいて、工場生産化を妨げるさまざまな制度的障害が除去された。

このような環境の変化を背景として、モービルホームの生産は60年代後半から70年代初頭にかけて急激な増加を示した。第2図に示したように、その市場シェアは着実に上昇し、1962年には7%にすぎなかったものが、1973年には22%にまで達した。住宅価格全般が高騰するもとで、工場内での量産が可能なモービルホームは、比較的低価格での供給が可能だったからである。しかしそのような増加傾向も、1973年を境として急速に減少に転じることになる。第一

30) 突破計画に対する批判としては、House & Home 誌に掲載された次のような論説がある。Robinson, M.J., "Please, let's not start all that nonsense about industrialized housing again," *House & Home*, November, 1973, pp. 63-71.

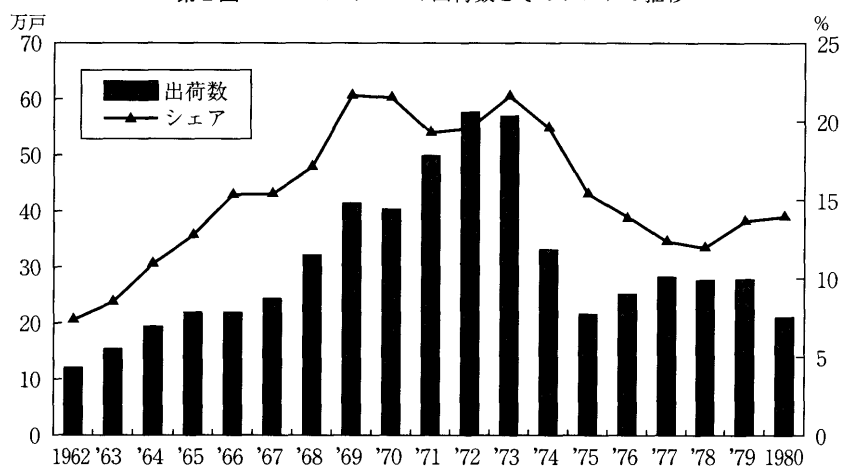
31) 『建築生産』1972年10月号, 104-106ページ。

32) 同上誌, 108-109ページ。

33) Reidelbach, *op. cit.* (邦訳, 63ページ)。

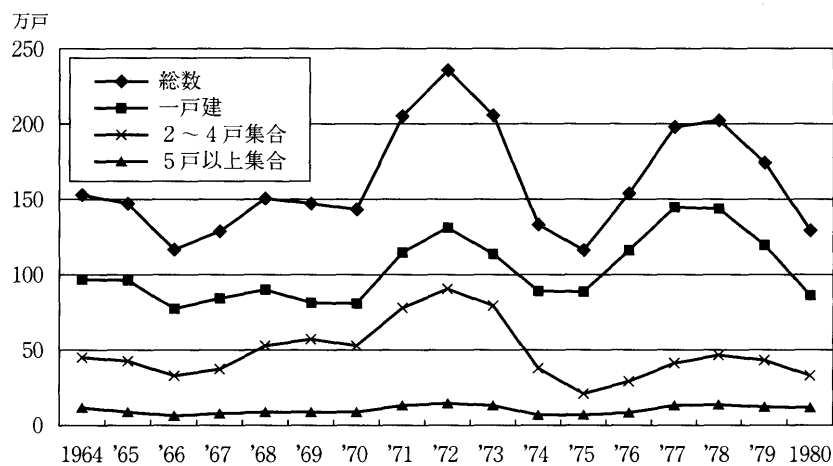
34) Message from the President of the United States, *Second Annual Report on National Housing Goals*, 91st Congress, 2nd Session, April 2, 1970, p. 14.

第2図 モービルホームの出荷数とそのシェアの推移



出所：Manufactured Housing Dealer, Oct. 1980 より作成。

第3図 民間住宅着工戸数の推移



出所：U.S. Bureau of the Census, Construction Reports, Series C-20, Housing Starts, より作成。

次オイルショックなどを契機として、70年代初頭の住宅ブームが終焉に向かうからである。それは次に見るように、モービルホームのみならず、住宅産業全体に深刻な影響を及ぼすものであった。

IV 住宅ブームの終焉と住宅産業

1 住宅ブームの終焉と大企業の撤退

1969年から70年にかけての信用逼迫の後、市場金利が低下すると、アメリカでは空前の住宅ブームが発生した。第3図に示したように、

1970年から71年にかけて、住宅着工戸数は43%の増加を示し、1972年には235万6,600戸という戦後最大の規模に達した。なかでも着工戸数の伸びが著しかったのが集合住宅であり、1966年から1972年にかけて、一戸建て住宅の着工戸数が68%の増加を示したのに対し、5戸以上の集合住宅のそれは179%という実に3倍近い増加を示した。これは、若年層の当面の居住形態として、あるいは逆に中・高年持家層の別荘として、アパートやコンドミニアムの需要が増大したことに加え、低所得者層向け賃貸住宅の増加

を目的として、セクション236などの補助金が拡充されたこと、さらに賃貸住宅への投資に対する税制優遇措置が採用されたことなどが影響していた。

しかしながら、このような空前の住宅ブームも、1973年から75年にかけて終焉を迎えることになる。直接的な原因は、インフレ圧力の増大に伴う建築資材価格の高騰と金利の上昇、それに拍車をかけた第一次オイルショック、そして低所得者層向けの連邦補助プログラムの停止であった³⁵⁾。それは成長を続けていた住宅産業を一転して不況に陥らせることになるが、なかでも最も深刻な影響を受けたのは、事業を多角化し、集合住宅の建設を活発化していた上位企業であった。なぜなら、当時の住宅ブームは次のような特徴を有していたからである。

第一に、上位企業を中心とする集合住宅への投資の急増により、集合住宅の建築が過剰化していたことである。賃貸住宅の空室率は、1970年には全国平均で5.3%であったが、1974年には6.2%に上昇し、とくに建築過剰が顕著であった南部では8%にまで達していた³⁶⁾。このため、第3図に示したように、集合住宅の新規着工戸数は、一戸建て住宅のそれよりもはるかに急激な減少を示し、しかも70年代後半のブーム期においても、その着工戸数は目立った回復をみることはなかった。

第二に、アパートの建設及び販売に際して不動産シンジケーションが活用されたことである。これは、複数の投資家の資金を集めて不動産に投資する手法で、投資家にとってのメリットは主に不動産所有に伴う節税効果にあったが、一方建設業者にとってのメリットは、シンジケーションとの間で販売契約を結ぶと、アパートを建設する以前の段階で手数料収入を得ることができ、それがしばしば建設事業による利潤を上回ることにあった。しかし、建築資材価格の高

騰と金利の上昇が進み、建築過剰が顕著になると、シンジケーションは一転して建設業者にとっての桎梏へと転化する。なぜなら、固定価格ですでに販売契約がなされた後では、コスト上昇分を価格に転嫁することもできず、さらにその契約はしばしば投資家に対する利潤保証を伴っていたため、賃貸料収入の減少を企業側が負担せざるをえなかったからである。これはアパート事業を積極化していた企業に対し、巨額の損失をもたらすことになった³⁷⁾。

アパート事業による損失は、とりわけ60年代末に株式公開した企業や大企業の傘下に入った企業において深刻であった。これらの企業は、投資家や親会社の要求に応じて短期間で一定の収益を確保することを迫られていたために、収益性の高い集合住宅、なかでも短期間で利潤を確保できるシンジケーションに対して積極的に投資を行っていたからである。その典型例がITT社とレビット・アンド・サンズ社のケースであり、レビット社は、親会社の要求に応えるためにアパート事業に深入りした結果、1973年に1,400万ドルの損失を計上し、大手企業の地位から完全に脱落することになった³⁸⁾。

ITT社のケースは、1974年のレビット社の売却で終止符が打たれたが、その他にも、大企業と住宅建設業者との合併が不調に終わった例は少なくなかった。異業種部門に属する大企業は、住宅産業の特性を理解せず、短期的な利潤の確保を期待していたため、子会社の経営方針と対立してそのトップの辞任を招くケースや、あるいは従来の経営手法が通用しないことがわかると、早々に住宅産業から撤退するケースが多かった。さきの第2表に登場した例でいえば、オクシデンタル・オイル社は1968年にベン・ディーン・グループを、アメリカン・スタンダード社は1971年にウィリアム・ライアン・ディベロップメント社を、インターナシヨナ

35) 連邦補助プログラムの停止について、詳しくは、拙稿、前掲論文を参照されたい。

36) Department of Housing and Urban Development, *HUD Statistical Yearbook of 1977*, p. 365.

37) 以上のようなアパート建設とシンジケーションとの関係については、Eichler, *op. cit.*, pp. 177-179.、及び、*Professional Builder*, July 1975, pp. 80-81. を参照した。

38) *Professional Builder*, July 1974, p. 94.

ル・ペーパー社は1972年にドナルド・L・ブレン社をそれぞれ売却し、また各種不動産事業に進出していたボイス・カスケード社も、1971年から72年にかけてほとんどの子会社を手放した³⁹⁾。

こうして、異業種部門からの住宅産業への参入は、住宅建設業者の買収という方法でも、また突破計画のような主業種部門の技術の応用という方法でも、次第にその限界が明らかとなった。住宅ブームの終焉によって、住宅需要の右肩上がりの拡大がこれ以上期待できないことがわかると、大企業の関心は後退し、一部の企業を除いて住宅産業から撤退していった。ロムニー長官が展望した、大量生産体制の確立による住宅産業の変革は、ついに実現することはなかった。

それでは、その後の住宅産業は現実にはどのような発展方向をたどったのだろうか。最後にこの点について検討しておこう。

2 上位企業の成長と生産過程の変革

住宅ブームの終焉によって、集合住宅を事業の中心に据えていた企業が苦境に立たされる一方で、一戸建て住宅を中心に据えるなどして被害を比較的小さく抑えた上位企業は、不況を乗り切るとともに、一般に次のような発展方向をたどった。

第一は、地理的な事業領域のいっそうの拡大である。70年代初頭の段階で、すでに上位企業の事業領域は複数の州に及んでいたが、70年代を通じてそれはさらに拡大し、80年代初頭には全国的な展開をみせるようになった。例えば、1973年に生産量で第1位であったリンカーン・プロパティ社は、当時12の州を事業領域としていたが、1983年にはそれはほぼ全国にまで拡大し、同じく第2位であったU. S. ホーム社も、1973年の9州から、1983年には30州にまで事業領域を拡大した⁴⁰⁾。

第二は、事業部門の多角化の推進である。不

況期を乗り越えた上位企業は、タウンハウスや集合住宅などへと製品構成を多様化するとともに、買収などを通じてモービルホーム、モジュラー住宅などの工場生産住宅の分野に進出し、さらに土地開発やモーゲージ金融などの関連業務を事業部門に加えて、従来の複数事業経営を一層徹底していった。こうして住宅産業の上位企業は、活動範囲を全国に広げ、さらに一企業内において各種の住宅需要に対応できる体制を整えることで、住宅市場に固有の不安定性、すなわち金利の変動や需要の変動に伴うリスクをヘッジし、全体として安定した利潤を獲得できる体制を構築していった。突破計画が、大量販売市場と大量生産技術の確立によって住宅市場に固有の障害を克服することを意図していたとすると、上位企業は、むしろそれに適応することによって、規模の拡大を実現していったといえよう⁴¹⁾。

それでは、工場生産化への取り組みは、住宅ブーム期の一過性のものにとどまったのだろうか。決してそうではない。それは突破計画が意図したような革命的な変化こそもたらさなかったものの、徐々に、しかし確実に生産過程の変革を実現していった。

突破計画が目指したのは、自動車産業のアッセンブリーラインのように、住宅生産を現場生産から工場生産へと置き換えることであった。しかし、それとは異なり、工場生産技術は、むしろ現場生産と工場生産とを効率的に組み合わせるという形態で浸透した。新しい技術によって部品生産は着実に現場生産から工場生産へと置き換えられていき、建設労働者の役割は、次第にプレハブ部品の組み立て役へと変化していった⁴²⁾。第4表は、工法別に見た住宅生産戸数の推移を示したものである。それによると、工場生産住宅よりも、工場生産技術を利用した建設業者による住宅のシェアが一貫して上昇していることがわかる。このことは、完全な工場生産よりも、現場生産と工場生産の組み合わせ

39) このような破綻の経緯については、Goodkin, *op. cit.*, pp. 145-156., に詳しい。

40) 1973年については、House & Home, March 1974, 1983年については、Builder, May 1984, を参照。

41) Schlesinger, Erlich, *op. cit.*, p. 149.

42) *Ibid.*, pp. 153-154.

第4表 工法別の住宅生産戸数の推移

		工場生産住宅		工場生産技術を用いる建設業者による住宅	その他の建設業者による住宅	合 計
		モービルホーム	プレカット・パネル化・モジュラー			
実数 (万戸)	1972	57.6	22.1	16.3	106.8	202.7
	1974	32.9	14.7	12.6	66.3	126.5
	1976	24.6	17.1	15.9	91.9	149.5
	1978	27.6	21.7	23.4	110.7	183.4
	1980	21.6	15.8	15.0	66.1	118.5
	1982	23.9	10.0	16.4	47.1	97.4
	1984	29.5	15.4	29.1	76.7	150.7
	1986	29.0	17.0	31.2	77.5	154.7
構成比 (%)	1972	28.4	10.9	8.0	52.7	100.0
	1974	26.0	11.6	10.0	52.4	100.0
	1976	16.5	11.4	10.6	61.5	100.0
	1978	15.0	11.8	12.8	60.4	100.0
	1980	18.2	13.3	12.7	55.8	100.0
	1982	24.5	10.3	16.8	48.4	100.0
	1984	19.6	10.2	19.3	50.9	100.0
	1986	18.7	11.0	20.2	50.1	100.0

注：1～4戸建住宅についての合計。

出所：LSI Systems, Inc., *The Red Book of Housing Manufacturers*, 1986, p. 15. より作成。第5表 工場生産住宅の市場シェア
上位10州 (1980年) (単位：%)

	州 名	地域名	シェア
1	イリノイ	中西部	45.1
2	ウェストバージニア	中西部	42.8
3	アイオワ	中西部	37.3
4	コネチカット	北東部	34.7
5	サウスダコタ	中西部	34.6
6	インディアナ	中西部	31.3
7	ウィスコンシン	中西部	30.4
8	メリーランド	北東部	26.9
9	オハイオ	中西部	26.6
10	ニューヨーク	北東部	25.2

注：各州の全住宅着工戸数に占める、プレカット住宅、パネル化住宅、モジュラー住宅の合計戸数の割合。

出所：CMR Associates, Inc., *The Red Book of Housing Manufacturers* 1981, より作成。

の方が、生産効率において優位であることを示しているといえよう。

もっとも、地域別にみると、各工法別の市場

シェアには大きなばらつきがあり、一定の地域においては、工場生産住宅はかなりの比重を占めるに至っている。第5表は、工場生産住宅のシェアが高い上位10州を示したものであるが、いずれも中西部及び北東部に集中していることが読み取れる。これらの地域では現場労働者が不足しているため、工場生産住宅の方が生産コストが低くなるためである。こうして、工場生産化への取り組みは、地域的な差異を伴いながらも、着実に住宅産業のなかに浸透していった。

ところで、以上のような工場生産化の浸透と関連して、住宅産業の生産過程においては次のような注目すべき変化が生じた。すなわち、現場労働における非組合労働者の活用の急速な増加である。これは、建設業者及び請負業者連合 (Associated Builders and Contractors : ABC) や総合請負業者連合 (Associated General Contractors : AGC) などによって、雇用契約

におけるオープン・ショップ（open shop）制⁴³⁾の導入が進められたことによるものである。その狙いは、いうまでもなく非組合労働者の活用による労働コストの削減であった。オープン・ショップ制は70年代を通じて急速に浸透し、NAHB が会員企業に対して実施した調査によると、1969年に非組合労働者を雇用していた企業は全国で52%であったが、1976年には92%にまで上昇した。しかもそれは小規模企業ほど顕著で、年間501戸以上を建設する企業では72%であったのに対し、10戸未満の企業では94%であった⁴⁴⁾。

オープン・ショップ制の推進の背景には、建設業者のみならず、建設業者の顧客の側からの要求も伏在していた。60年代後半以降の急激なインフレによって、工場その他大型施設の建設コストの高騰に直面した大企業は、1969年に建設利用者による反インフレ円卓会議（Construction Users' Anti-Inflation Roundtable）を結成し、建設コストの引き下げを要求した。この会議は1972年にビジネス・ラウンドテーブル（Business Roundtable）に統合され、その要求は産業界全体の要求となっていった。ビジネス・ラウンドテーブルは、表立ってオープン・ショップ制を推進したわけではないが、ストライキを起こした組合労働者を建設工事から排除するなどして、建設業者の運動を後方から支援する役割を果たした⁴⁵⁾。これは工場建設などの分野で生じた要求であったとはいえ、住宅を含む建設労働全体に広く影響を与えずにはおかなかった。

オープン・ショップ制の普及が、工場生産化

の進展と直接的にどのような関連があるかについてここで十分明らかにする余裕はないが、少なくとも工場生産技術の浸透による熟練技術の解体が、一定の技術水準の維持という面で建設労働組合が果たしてきた意義を低下させ、その交渉力を弱めたことは確かである。このことは、住宅の商品特性に規定されながらも、住宅産業が着実に資本主義的な発展をとげていることを示している証左といえよう。

おわりに

本稿を締めくくるにあたり、これまでの考察によって明らかとなったことをいま一度要約しておこう。

貧困問題に対応した60年代の住宅政策は、低所得者層向け住宅という住宅産業にとっての新たな市場を創出すると同時に、住宅の工場生産化に向けた取り組みを現実化させ、住宅産業への投資を促進する契機となった。異業種部門の大企業は、既存の住宅産業の買収と、工場生産化への自社技術の応用という2つのルートを通じて住宅産業へと参入し、既存の住宅産業はまた、その機会を積極的に活用することで規模拡大をとげていった。70年代初頭には、住宅建設業において上位企業の成長が進むとともに、工場生産住宅が住宅市場において一定のシェアを占めるに至った。

もっとも、このような変化は、一方で多分にブーム的な要素を含んだものでもあった。異業種部門による住宅産業の買収は、とりわけそのブームに乗り、さらにそれを促進するものであったため、住宅ブームの終焉とともに限界を露呈することになった。また、工場生産化の試みも、実用化には乏しく、異業種部門に参入の機会を提供するものではないことが明らかとなった。こうして大企業の多くは住宅産業から撤退し、突破計画によって展望された、住宅産業を大量生産技術の支配する産業に転換するという試みは、ついに実現されないままに終わった。

しかしながら、70年代初頭に生じた変化は、

43) オープン・ショップとは、組合員であるか否かを雇用の条件としない労働協約のことを指す。反対にクローズド・ショップ（closed shop）の場合、協定を結んでいる組合の組合員以外は雇用することができない。

44) Sumichrast, M., Frankel, S.A., *The Profile of the Builder and His Industry*, p. 203, Sumichrast, M., Ahluwalia, G., Sheehan, R.J., *Profile of the Builder*, NAHB, 1979, p. 158.

45) Northrup, H.R., Northrup, D.O., *Open Shop Construction Revised*, Trustees of University of Pennsylvania, 1984, pp. 24-25.

決して一過性のものにとどまらなかった。住宅産業の上位企業は、あらゆる住宅ニーズに対応できるよう事業部門を多角化することで、住宅市場に固有のリスクに適応し、経営規模を拡大していった。また、住宅生産の部面では、工場生産化の技術が着実に取り入れられ、現場生産と工場生産の組み合わせによる生産過程の合理化が追求された。それは言い換えれば、建設労働における熟練技術が着実に解体され、建設労働者の自立性の基盤が崩れることには

なかった。

このように、住宅産業における構造変化は、突破計画が目指したような革命的なものではなく、むしろ漸進的なものであった⁴⁶⁾。しかしその変化は、住宅産業が決して「資本主義によって忘れられた産業」ではなく、むしろ着実に資本主義的な発展をとげていることを示しているのである。

46) *Professional Builder* 誌は、突破計画の発足から20年目に特集記事を組み、工場生産化の到達に関して、建築家でコンサルタントであるスティーブン・ウィンター氏の次のような発言を紹介している。「産業の変化は、革命的というよりもむしろ漸進的であった。それは非常にゆっくりとした、漸進的な成長であった。」*Professional Builder*, July 1989, p. 106.